

Ganz ohne Risikokapital

Das Kasseler Fintech Fino Digital verdient seit seiner Gründung eigenes Geld

Nicht alle Start-ups leiden im gleichen Maße unter der Fundingflaute. Dank einer stringenten Auswahl neuer Projekte arbeitet Fino Digital von Anfang an profitabel. Die Macher halten sich auch von Zukauflänen fern, um sich ihre Freiheit zu erhalten.

Von Björn Godenrath, Frankfurt

Börsen-Zeitung, 19.6.2024

Das 2015 in Kassel gegründete Fintech Fino Digital gehört zu den Leisetretern der Branche. Dabei gehört das Start-up mit der Kernkompetenz Data Analytics zu den Pionieren des digitalen Kontowechsels und hat sich fest als B2B-Dienstleister für datenbasierte Geschäftsmodelle etabliert.

Digitaler Kontowechsel

„Wir sind ein Open-Banking-Anbieter der ersten Stunde. Und der digitale Kontowechsel gehört zu den wenigen Open-Banking-Produkten, die vom Kunden schon akzeptiert werden. Wir bieten das als White-Label-Lösung allen Sektoren der Deutschen Kreditwirtschaft an“, sagt Aleksandar Jeremic, Geschäftsführer von Fino Digital, im Gespräch mit der Börsen-Zeitung. In der Sparte sind KI-basierte Kontoanalyse und Open-Banking-Lösungen gebündelt. Neben Konto- und Datenanalyse bedient Fino auch die Bereiche Steuern, Regulatorik sowie Dokumentenmanagement.

Seit 2019 reguliert

Wie viele Start-ups war Fino zunächst im unregulierten Umfeld tätig. Seit 2019 ist das Unternehmen aber im Rahmen der damals entstandenen Regulierung BaFin-zertifiziert. „Die Fino-Gründer hatten früh erkannt, dass in dem ganzen Dokumentenmanagement von Verträgen ein enormer Datenschatz liegt – und den können wir heben, um Mehrwert für Kunden zu schaffen“, sagt Jeremic.

Jeremic selbst kam 2020 zu Fino Digital. Zuvor war er für die Commerzbank im Bereich Strategie/Transformation tätig. Gut 240 Millionen Transaktionen hat Fino über die Jahre kumuliert analysiert, rund 1.000 Banken und Partner werden beliefert mit Datendiensten.



Aleksandar Jeremic ist Geschäftsführer von Fino Digital. Zu dem Fintech kam er 2020. Zuvor war er für die Commerzbank im Bereich Strategie/Transformation tätig.

Was die Fino-Story ausmacht: Das Fintech ist seit Gründung Cashflow-positiv und hat von daher nie Venture Capital aufnehmen müssen. Eine Freiheit, die den meisten Start-ups fehlt. „Mit Fino Digital und dem ersten Kontowechselprodukt haben wir sofort Geld verdient und dieses dann reinvestiert in neue Produkte. Und wir sind schon ein wenig stolz darauf, das alles ohne Kapital von außen geschafft zu haben“, sagt Jeremic.

Im vergangenen Jahr setzte Fino Digital Jeremic zufolge in seiner wichtigsten Region Deutschland, Österreich und Schweiz rund 30 Mill. Euro um. Auf die Open-Banking-Angebote seien davon etwa 5 Mill. Euro entfallen.

Zukäufe kommen für Fino eher nicht in Frage. Denn Jeremic zufolge will das Unternehmen das Setup einfach halten. Das biete die Freiheit, spannende Dinge auszuprobieren. Dabei gehen die Fino-Macher äußerst stringent vor: Es müsse erkennbar sein, dass ein neues Produkt nach drei Monaten Deckungsbeiträge liefert, sagt Jeremic. „Wenn das nicht gegeben ist, dann gibt es keinen Markt für dieses Produkt.“

Statt zuzukaufen, wächst Fino lieber über Partnerschaften. So kooperiert das Unternehmen etwa mit Datev, um die Datenerfassung für die Grundsteuer zu optimieren. Im Mai hat Fino Digital eine Kooperation mit Guidecom geschlossen, um Sparkassen KI-basierte Datenlösungen anzubieten. Das soll die Finanzberatung vor Ort im Firmenkundengeschäft verbessern.

KI werde im Finanzsektor schon lange eingesetzt, die Reife der Technologie sei der breiten Öffentlichkeit aber erst kürzlich über die ChatGPT-Produkte von OpenAI bekannt geworden, sagt Jeremic. „Wir haben jetzt ein neues Testfeld aufgesetzt, was zwei KI-Systeme umfasst und wo die eine KI die andere überprüft. An solchen Entwicklungen haben wir viel Spaß und es kommt etwas ökonomisch Sinnvolles dabei heraus.“